



Bauen seit bald 40 Jahren Lokomotiven und Züge: Die Firma Balson (Charles Ball mit seiner Frau Katharina und Schwester Verena Ball).

Ein Schweizer Krokodil in Kalifornien

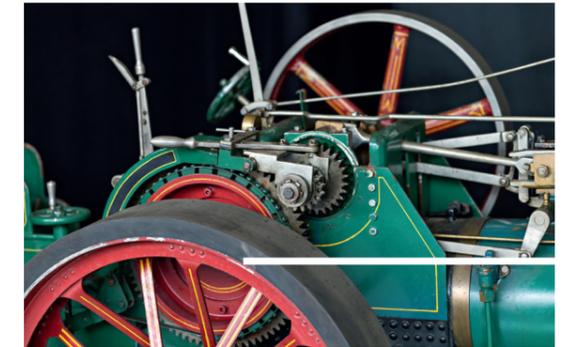
Ein kleiner Betrieb aus Stein am Rhein baut Lokomotiven und Züge für die ganze Welt. Einer davon rollt neuerdings durch amerikanische Weinstöcke. Hoffentlich kommt dort niemand auf die Idee, den Hersteller zu verklagen.

Solange man nicht selbst betroffen ist, kann man über die Nachrichten von skurrilen Gerichtsurteilen in den USA gut schmunzeln. Wie über den Mann, der während einer Fahrt das Steuer seines Campers verliess, um sich Kaffee zu kochen. Das Fahrzeug kam währenddessen von der Strasse ab – aber davor war in der Bedienungsanleitung nicht gewarnt worden. Der Fahrer bekam vom Hersteller Schadenersatz in Millionenhöhe und einen neuen Camper. Diese und ähnliche Fälle erklären die teilweise unsinnigen Warnhinweise auf Produkten in den USA, zum Beispiel der Hinweis, das Kind vor dem Zusammenfallen des Kinderwagens herauszunehmen.

Ob Charles Ball in der Bedienungsanleitung der von seiner Firma gebauten Miniatur-Lokomotive darauf hingewiesen hat, dass der Zug aus Metall ist und man sich daran stossen könnte? «Nein», lacht der gelernte Werkzeugmacher und passionierte Zugbauer. «Aber man weiss schon nicht so genau, worauf man sich einlässt, wenn man mit einem amerikanischen Unternehmen geschäftet», gesteht Charles Ball. Die Anfrage zum Bau einer Lokomotive für ein kalifornisches Weingut flatterte ihm im Dezember 2015 ins

Haus, und ihm schwante schnell, dass das der grösste Einzelauftrag in der 39-jährigen Geschichte der von seinem Vater gegründeten Firma sein würde. Über ein ganzes Jahr hat er sein Herzblut in das Projekt gesteckt und gemeinsam mit dem Polymechniker der Firma die Lok gebaut. Der Verkaufspreis entspricht einem Jahresumsatz – und damit einem sehr hohen Einsatz der kleinen Firma aus Stein am Rhein.

Charles Ball hat schon viele Loks und Züge ins Ausland exportiert, aber noch nie in die USA. «Was da alles auf mich zukam an Papierkram, hatte ich nicht geahnt», sagt er heute und erinnert sich an schlaflose Nächte in Sorge um die rechtlichen Fragen. Früh im Verhandlungsprozess zog er deshalb einen Anwalt hinzu, der



Präzise und detailgetreu bis ins aller kleinste Teil.

Meine Firma

Die Balson AG wurde 1978 von Charles Ball senior gegründet. Gleich nach seiner Ausbildung als Werkzeugmacher stieg Sohn Charles Ball junior 1978 in den väterlichen Betrieb ein, und gemeinsam bauten sie seither über 200 authentische Lokomotiven und Waggons in Miniaturformat, die in der Schweiz und in vielen Ländern Europas im Einsatz sind. Heute ist die Firma als AG aufgestellt; Inhaber sind Charles Ball, seine Schwester Verena und seine Frau Katharina. Zudem beschäftigt die Firma einen Polymechniker.

→ www.balson.ch

auf Haftungsfragen in den USA und Kanada spezialisiert ist. Ebenfalls involvierte Charles Ball seinen Versicherungsberater Beat Furger von der AXA Winterthur in Stein am Rhein. Der wiederum arbeitet gemeinsam mit einer Risk Managerin der AXA Winterthur die erweiterte Deckung der Betriebshaftpflicht für die Firma Balson aus. Das amerikanische Recht ist eh schon ein Minenfeld, doch bei Fahrzeugen und Schienenfahrzeugen ist die Gesetzgebung in den USA besonders heikel. Was dazu geführt hat, dass die Versicherungssumme auf der Police im zweistelligen Millionenbereich liegt. «Das braucht es aber auch, denn wenn man etwas in die USA liefert, sind die Folgen einfach nicht abschätzbar», sagt Charles Ball, der bei dieser Produktion eigens spezielle Firmen für die Berechnungen der Kurvenstabilität und die Bremstests beauftragt hat.

Zufriedener Kunde

Bis jetzt sind noch keine Klagen aus den USA nach Stein am Rhein gedrungen. Charles Ball hofft, dass das auch so bleibt. Das braune Krokodil rollt seit August 30 bis 40 Besucher über eine vier Kilometer lange Gleisanlage durch die 280 Hektar des Weinguts der «Halter Ranch». Der Kunde ist zufrieden und hat schon eine neue Idee an Charles Ball herangetragen: Er möchte noch eine Dampflok mit vier Salonwaggons, ebenfalls ein Nachbau der Rhätischen Bahn, die nostalgisch und weithin sichtbar dampfend durchs California Central Coast Wine Country tuckern soll. In rund zwei Jahren dürfte der Zug fertig sein, schätzt Charles Ball. **Sandra Willmeroth**

Lesen Sie dazu auch das Experteninterview auf der nächsten Seite. →

«US-Gerichte sind unberechenbar»

Die Fallstricke im Geschäft mit Nordamerika.



Dr. Peter Singeisen,
Rechtsanwalt
im Bereich
Sachschaden
Haftpflicht der
AXA Winterthur

Warum ist es riskant, in die USA oder nach Kanada zu exportieren?

Weil ein Unternehmen dort bei Schadenfällen mit Ersatzansprüchen konfrontiert werden kann, die in der Höhe oft völlig ungerechtfertigt sind und deren Abwehr mehrere Hunderttausend US-Dollar kosten kann.

Warum?

Zivilverfahren vor US-Gerichten sind unberechenbar, weil meist Laiengeschworene in Jury-Verfahren komplexe Haftungsfragen, wie etwa die Fehlerhaftigkeit eines Produktes, beurteilen. In den langen mündlichen Verfahren appellieren die Anwälte, verbunden mit komplexen Zeugeneinvernahmen, dabei vielfach an die Emotionen der Geschworenen.

Wer trägt die Kosten der Gerichtsverfahren?

Selbst im Falle der erfolgreichen Abwehr aller eingeklagten Ersatzansprüche werden der obsiegenden Partei grundsätzlich keine Parteikosten zugesprochen. Zudem sind die US-Anwälte am Prozessergebnis beteiligt, was dazu einlädt, exorbitante Summen einzuklagen. Der unterliegende Kläger hat seinem Anwalt nichts zu bezahlen; er klagt somit ohne eigene Risiken. Das Nachsehen hat der Beklagte, der auf den vollen Abwehrkosten langwieriger Beweiserhebungs- und Gerichtsverfahren sitzen bleibt, auch wenn er den Prozess gewinnt.

Warum legen die US-Gerichte solche enormen Summen fest?

Im dortigen Rechtssystem haben die Entschädigungsbeträge regelmässig strafrechtlichen Charakter (punitive damages) und sollen rücksichtsloses Verhalten im Wirtschaftsverkehr bestrafen sowie zu pflichtgemäßem Verhalten motivieren. Insoweit unterscheiden sie sich von den Schadenersatz- und Genugtuungsansprüchen des schweizerischen Rechts, welches vorab auf einen Ausgleich wirtschaftlicher Einbussen aufgrund eines schädigenden Verhaltens abzielt.

Worauf sollte ein KMU unbedingt achten?

Auf jeden Fall sollte eine umfassende, schriftliche kauf- oder liefervertragliche Grundlage bestehen. Handelsübliche Dokumente wie Offerte, Bestellung und Lieferschein sind in einem späteren Rechtsstreit wenig hilfreich, da diesen Unterlagen vielfach ein expliziter

und vom ausländischen Geschäftspartner rechtsgültig akzeptierter Verweis auf die Anwendbarkeit der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) fehlt. Diese AGB wiederum sollen nach Möglichkeit einen schweizerischen Gerichtsstand und den Verweis auf die Anwendbarkeit schweizerischen Rechts vorsehen. Hilfreich sind auch Schiedsklauseln, die die Zuständigkeit von Fach- oder Schiedsgerichten mit technischem Verständnis vorsehen und gleichzeitig die Anwendung von «punitive damages» wegbedingen.

Warum finden solche Rechtsstreitigkeiten dennoch in den USA statt, obwohl die AGB einen schweizerischen Gerichtsstand vorsehen?

Die vertragliche Begründung eines schweizerischen Gerichtsstands ist kein Garant zur Vermeidung der US-Gerichtsbarkeit. So drohen im Falle von Produkthaftpflicht aus Personenschäden in den USA gerichtliche Inanspruchnahmen vor US-Gerichtsbehörden, mindestens bei Konsumgütern. Gleiches gilt, wenn ein Schweizer Unternehmen eine Filiale oder ein Warenlager in den USA hat oder nur ein Konto bei einer US-Bank führt – denn all das gilt in den USA als «minimum contact» und hat eine gerichtsstandbegründende Wirkung.

Inwieweit schützt ein Haftungsausschluss?

So weit wie möglich ist die vertragliche Haftpflicht zu limitieren und ein Disclaimer zur Limitierung der Haftung zu formulieren. Allerdings lassen einzelne US-Bundesstaaten einen Haftungsausschluss, wenn überhaupt, nur partiell zu.

Wie kann sich ein KMU absichern?

Die Konsultation eines im internationalen Produkte-Haftpflichtrecht spezialisierten Anwalts ist angesichts der Komplexität der Materie unausweichlich. Zudem sollte eine erweiterte Produkthaftpflichtversicherung mit US/Kanada-Deckungseinschluss abgeschlossen werden, die Vermögensschäden einschliesst und vor drohenden Kosten aus der Abwehr unberechtigter Ansprüche in einem Prozess vor US-Gerichten schützt.

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung ist eine spezielle Art der Haftpflichtversicherung und deckt Risiken von Unternehmen und Freiberuflern ab, die entstehen, wenn durch die betriebliche Tätigkeit oder gelieferte Produkte Personen-, Sach- oder Vermögensschäden bei einem Dritten entstehen. Die Versicherung kann modular auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt werden – unter anderem auch mit einer Deckung auf Geschäfte mit den USA und Kanada.

→ www.axa.ch/unternehmenskunden